

CHAPTER 6

CONCLUSION AND SUGGESTION

This chapter explains the conclusion of merchandise planning for the result of category management, merchandise budgeting, and Open-to-Buy processes.

6.1. Conclusions

The processes of merchandise planning in *Toko Dus dan Plastik Sidi* has been completely done through the category management, Merchandise Budgeting from January to June 2019, and Open-to-Buy from January to June 2019. Based on the result, the conclusions of this research as follows:

- a. Merchandise budgeting result helps the owner to know how much money to purchase in the next period to meet the sales target. The planned purchase for the next period can be seen in Table 6.1.

Table 6.1. Planned Purchased for January to June 2019

MONTH	PLANNED PURCHASE
JANUARY 2019	Rp 5,363,825
FEBRUARY 2019	Rp 9,852,741
MARCH 2019	Rp 7,391,683
APRIL 2019	Rp 7,349,139
MAY 2019	Rp 8,591,521
JUNE 2019	Rp 7,937,394

- b. Category management can be implemented in *Toko Dus dan Plastik Sidi*. It helps the retail in arrange the merchandise based on the category, as well as helps the retail in conducting merchandise budgeting and Open-to-Buy. There are 4 categories in *Toko Dus dan Plastik Sidi*, they are needs of packaging, needs of cutlery, needs of tools for packaging, and needs of baking ingredients.
- c. Open-to-Buy result helps the owner in relocate the money to each category thus the owner knows how much money to spend for each category and not spend a lot of money for the unsold product. the result of open to buy can be seen in Table 6.2, while the implementation of OTB for January 2019 can be seen in Table 6.3

Table 6.2. OTB Result for January to June 2019

Category	OPEN TO BUY						
	January	February	March	April	May	June	Total
PACKAGING	Rp 4,912,727	Rp 9,036,485	Rp 6,775,626	Rp 6,736,542	Rp 7,877,861	Rp 7,276,944	Rp 42,616,185
CUTLERY	Rp 382,238	Rp 689,347	Rp 520,974	Rp 518,063	Rp 603,061	Rp 558,309	Rp 3,271,992
TOOLS FOR PACKAGING	Rp 56,040	Rp 103,283	Rp 77,382	Rp 76,935	Rp 90,010	Rp 83,126	Rp 486,776
BAKING INGREDIENTS	Rp 12,819	Rp 23,626	Rp 17,701	Rp 17,598	Rp 20,589	Rp 19,015	Rp 111,348

Table 6.3. Implementation of OTB for January 2019

JANUARY 2019						
Category	BOM Stock	EOM Stock	Projected Sales	Reduction	OTB	
PACKAGING	Rp 14,492,025	Rp 9,782,322	Rp 4,890,654	Rp 21,060	Rp	202,011.23
CUTLERY	Rp 1,127,500	Rp 728,521	Rp 364,223	Rp 17,940	-Rp	16,816.86
TOOLS FOR PACKAGING	Rp 181,250	Rp 112,069	Rp 56,029	Rp -	-Rp	13,151.91
BAKING INGREDIENTS	Rp 165,500	Rp 25,635	Rp 12,816	Rp -	-Rp	127,048.20
TOTAL	Rp 15,966,275	Rp 10,648,547	Rp 5,323,722	Rp 39,000	Rp	202,011

6.2. Suggestion

For the future development of this research, when implementing the result of merchandise budgeting and Open-to-Buy in this research, the retail can conduct Open-to-Buy Control for each month corresponding with the real condition in the retail.



REFERENCE

- Berman, B., & Evans, J. R. (2007). *Retail Management: A Strategic Approach (tenth ed.)*. Pearson Education, Inc. New Jersey.
- Bowrin, A. R. (2012). Afro-Caribbean Craft Products: A Case in Budgeting and Financial Analysis. *Journal of the International Academy for Case Studies*.
- Cox, R., & Brittain, P. (2004). *Retailing An Introduction (fifth ed.)*. Pearson Education Limited. England.
- D'Avolio, E., Bandinelli, R., Pero, M., & Rinaldi, R. (2015). Exploring Replenishment in the Luxury Fashion Italian Firms: Evidence from Case Studies. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 43.
- Djiwang, C. (2016). Merchandise Budgeting at Mitra Mart Rantepao. *Universitas Atma Jaya Yogyakarta*. Yogyakarta.
- Dunne, P., Lusch, R., Gable, M., & Gebhardt, R. (1992). *Retailing*. South-Western Publishing Co. Ohio.
- Dunne, P., & Lusch, R. (2008). *Retailing (International Student ed.)*. Thomson South-Western. USA.
- Levy, M., & Weitz, B. A. (2004). *Retailing Management (fifth ed.)*. The McGraw Hill Company. New Delhi.
- Purdescue, C. A., Danalache, F., & Ioanid, A. (2017). A Better Logistics Approach for Improving Product Availability. *University Politehnica of Bucharest*. Romania.
- Ray, R (2010). *Supply Chain Management for Retailing*. The McGraw Hill Company. New Delhi.
- Resmi, R. K. E. (2017). Penerapan Merchandise Planning pada Toko Lestari. *Universitas Atma Jaya Yogyakarta*. Yogyakarta.
- Risch, E. H. (1991). *Retail Merchandising (second ed.)*. Maxwell Macmillan International Publishing Group. New York.
- Singh, S. & Singla, N. (2012). Fresh Food Retail Chains and Traditional Fruit and Vegetable Retailers in India. *CMA Publication No-238*.

Tănase, G. C. (2011). The Retailers' Merchandise Mix Planning and the Process of Category Management. *Romanian Distribution Committee Magazine*. Romania.

Zacks Investment Research Inc. (2019). Dun and Bradstreet Price to Sales Ratio 2006 – 2018. Accessed on January 21st, 2019 from <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/DNB/dun-bradstreet/price-sales>



Appendix 1. Interview Script 1

Location : Toko Dus dan Plastik Sidi

Interview with :Mrs. Sisilia (Owner)

Interview Script

Tina : Selamat Pagi bu, saya ingin menanyakan beberapa hal terkait Toko Dus dan Plastik Sidi . Apakah ibu bersedia?

Mrs. Sisilia : iya, bagaimana ?

Tina : Baik ibu, pertama-tama apakah ibu bisa menceritakan sedikit perkembangan toko ini mulai dari pelanggan, sampai bagaimana ibu mengelola toko ini dari awal dibuka sampai sekarang ?

Mrs. Sisilia : Oh iya bisa. Toko ini sejauh ini sudah berdiri selama 2 tahun dari tahun 2016. Tetapi sebenarnya saya sudah pernah membuka toko ini sejak tahun 2011, hanya saja karena saya berada di luar kota dan tidak ada yang bisa mengelola dan saya juga tidak ada waktu untuk mencari pegawai, maka saya tutup toko ini pada tahun 2014 dan kemudian saya buka lagi di tahun 2016 karena saya pindah dan menetap di sini sampai saat ini. Awal saya membuka toko ini di tahun 2016, toko ini tidak begitu ramai seperti dulu dan bahkan bisa tidak ada yang membeli dalam satu hari. Akan tetapi lama kelamaan semakin banyak pelanggan yang membeli di sini. Mulai dari tahun lalu sampai sekarang, pendapatan dari toko ini sudah cukup stabil walaupun keuntungannya tidak terlalu banyak. Untuk proses pembelian barang yang akan saya jual, awalnya saya hanya membeli barang dari toko lain yang terletak di kota dan kemudian akan saya jual kembali barang tersebut dengan harga lebih tinggi di sini. Tetapi mulai tahun lalu banyak sales yang datang dan menawarkan barang dagangannya dengan harga murah dan setelah saya coba ternyata cocok dengan pelanggan saya dan setelah saya hitung juga menghemat ongkos untuk transportasi karena tidak ada biaya pengirimannya sehingga saat ini saya lebih sering membeli di sales. Tetapi untuk beberapa produk dan beberapa kondisi seperti misalnya ada pesanan mendadak dari

pelanggan dan harus ada besoknya, saya pasti akan beli di toko lain mbak, karena kalau lewat sales pasti prosesnya lama.

Tina : Oh iya, lalu selama menjalankan usaha ini, menurut ibu, permasalahan apa yang paling sering terjadi di toko ini, atau kesulitan apa yang sering ibu hadapi dalam mengelola Toko Dus dan Plastik Sidi ini?

Mrs. Sisilia : Kalau permasalahan sebenarnya saya juga tidak terlalu tahu karena saya belum terlalu berpengalaman soal mengelola toko. Bisnis ini saya jalankan seadanya saja dan pendataan untuk penjualan pun saya lakukan seadanya juga. Tetapi saya memang menemukan kesulitan dalam hal mengelola barang-barang yang harus saya beli dan menentukan jumlah pembelian untuk barang-barang tersebut. Biasanya jumlahnya hanya saya kira-kira saja. Kadang-kadang saya sudah terlanjur membeli banyak dan ternyata tidak laku.

Tina : Untuk pembelian barang-barang dagangannya, apakah ibu biasanya melakukan pembeliannya secara rutin atau hanya jika ibu merasa barang-barang ibu sudah hampir habis, atau ibu melakukan pembelian berdasarkan intuisi ibu?

Mrs. Sisilia : Dalam melakukan pembelian barang-barang di toko, saya biasanya biasanya hanya kira-kira saja mbak, dan untuk barang-barang yang saya beli dari sales yang datang ke toko, saya biasanya beli secara rutin, jadi mereka sudah hafal barang apa saja yang saya pesan. Untuk barang-barang yang saya beli dari toko lain, saya biasanya membeli jika saya rasa stoknya sudah hampir habis mbak.

Tina : Lalu apa rencana Ibu untuk perkembangan toko ke depannya?

Mrs. Sisilia : Kalau saya pribadi, saya ingin agar ada panduan yang saya bisa gunakan untuk membeli barang-barang saya di toko. Karena selama ini saya merasa bahwa modal yang saya keluarkan itu tidak sebanding dengan yang saya dapatkan. Kadang-kadang saya merasa barang-barang yang saya beli terlalu banyak sehingga banyak yang tidak laku,. Tapi di sisi lain, saya juga takut untuk membeli sedikit karena takutnya nanti ada yang membeli dan barangnya tidak ada.

Tina : Terimakasih ibu atas waktunya. sekarang akan saya analisa kebutuhan pengembangan toko terlebih dahulu. Jika sudah ada rancangan pengembangan yang jelas, akan saya jelaskan selanjutnya.



Appendix 2. Interview Script 2

Location : Toko Dus dan Plastik Sidi

Interview with : Mrs. Sisilia (Owner)

Interview Script

Tina : Untuk interview kali ini, saya membutuhkan penjelasan mengenai detail biaya-biaya yang biasanya digunakan untuk menjalankan usaha ibu. Biaya-biaya apa saja yang biasanya ibu keluarkan untuk menjalankan toko ini?

Mrs.Sisilia : Biasanya biaya-biaya yang saya bayarkan adalah biaya listrik dan biaya bensin untuk membeli barang-barang dari toko yang berada di kota. Untuk gedung, saya tidak membayar karena gedung ini milik saya dan saya tidak menyewa gedung ini.

Tina : Baik bu, jika begitu, berapa besar biaya yang ibu keluarkan untuk listrik?

Mrs. Sisilia : Untuk total biaya listrik saya tidak bisa memastikan karena rekening listriknya digabung dengan rumah saya.

Tina : Kalau begitu barang-barang elektronik apa saja yang ada di toko milik ibu?

Mrs. Sisilia : Saya punya lampu di dalam toko ada dua buah, lalu 1 buah lampu di luar, dan satu buah laptop untuk mendata barang-barang yang terjual mbak.

Tina : Untuk jumlah watt yang digunakan berapa bu?

Mrs. Sisilia : Jumlah watt nya 1300 watt mbak.

Tina : Kalau untuk bensin yang digunakan dalam membeli barang-barang di toko lain, berapa biaya yang ibu keluarkan.

Mrs.Sisilia : Untuk bensin sendiri biasanya saya beli sekitar Rp.200.000,- per bulannya mbak

Tina : Baik bu, untuk penjelasan mengenai biaya-biaya sudah cukup jelas. Terimakasih atas waktunya ibu. Akan saya kabari lagi untuk penjelasan lebih lanjutnya.



**Appendix 3. Data of Products in the Store, Data of Sales, Data of Stock
Opname, and Data of Profit for Each Product**

Attached in File Microsoft Excel with Title "7899_Data"



Appendix 4. Pictures of Store Condition and Interview Process

Attached in File PDF with Title “7899_Picture”

